

MONEY, FINANCES AND CREDIT

УДК 336.7
JEL D25

DOI: 10.26906/EiR.2024.4(95).3621

ЕФЕКТИВНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПРОЄКТАМИ У НЕПРИБУТКОВОМУ СЕКТОРІ ЧЕРЕЗ КРАУДФАНДИНГ

Горват Тетяна Юріївна*, доктор філософії
у галузі управління та адміністрування
Карпатський університет імені Августина Волошина
Митровка Євген Васильович**, здобувач освітнього ступеня «магістр»
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»

* ORCID 0000-0003-0804-916X

** ORCID 0009-0006-5250-9986

© Горват Т.Ю., 2024

© Митровка Є.В., 2024

Стаття отримана редакцією 25.11.2024 р.

The article was received by editorial board on 25.11.2024

Вступ. Інноваційні підходи в управлінні проектами є одними з ключових факторів, що визначають ефективність реалізації соціальних ініціатив та розвитку неприбуткових організацій. З огляду на складні умови функціонування цього сектора, де ресурси часто обмежені, а соціальні завдання вимагають значних зусиль і вкладень, нові методи фінансування та управлінські інструменти набувають особливої актуальності. Важливість впровадження інноваційних підходів та інструментів в управлінні проектами неприбуткового сектору особливо зростає в умовах нестабільності фінансування, високої конкуренції, а також необхідності збереження та розвитку соціальних ініціатив при обмежених ресурсах.

Одним із таких інструментів є краудфандинг – інноваційний механізм фінансування, який в умовах глобалізації та цифровізації став важливим елементом у стратегії залучення фінансів для неприбуткових організацій, включаючи благодійні та громадські організації, що дозволяє мобілізувати ресурси через онлайн-платформи за допомогою масових пожертвувань. Цей підхід не тільки забезпечує додаткові фінансові ресурси, але й відкриває нові можливості для залучення громадськості до соціальних ініціатив, підвищує рівень прозорості в управлінні, забезпечує прямиий контакт між донорами та одержувачами допомоги, забезпечує неприбуткові організації необхідними фінансами, сприяє розвитку взаємної довіри між організаціями та громадськістю, що є основою для сталого соціального розвитку.

Дослідження ролі краудфандингу в управлінні проектами неприбуткових організацій є важливим у контексті осмислення його впливу на зміни їх структури та на ефективність управління. Пошук нових шляхів інтеграції краудфандингу дозволяє організаціям, ключовою метою яких не є одержання прибутку, не лише покращити фінансування, а й створити сталі, взаємодійні системи взаємної підтримки на рівні локальних та глобальних спільнот.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Дослідженням питань щодо управління проектами займаються різні вчені, кожен із яких висвітлює різні аспекти цієї теми. Автори Блага Н.В. [1], Жигалкевич Ж.М. та Чухліб В.С. [2] висвітлюють різні аспекти управління проектами, зокрема важливість координації діяльності, ефективного використання ресурсів та адаптації до змін у середовищі. Микитюк П.П., Брич В. Я., Микитюк Ю.І., Труш І.М. [3] досліджують процеси координації команди і ресурсів для досягнення цілей проекту. Окремо розглядаються питання функціонування неприбуткових організацій та механізм краудфандингу як сучасного інструменту фінансування проектів через онлайн-платформи.

Метою дослідження є з'ясування ролі краудфандингу як інноваційного інструменту управління проектами неприбуткових організацій, а також визначення ключових етапів та принципів його ефективної реалізації для залучення фінансування і розвитку ініціатив.

Основний матеріал і результати. Для всебічного та ґрунтовного розуміння підходів реалізації управління проектами неприбуткових організацій за допомогою краудфандингу варто окремо розглянути ключову сутність трьох основних складових елементів, зокрема управління проектами, неприбуткові організації та краудфандинг.

На думку Блага Н.В. сутність управління проектами полягає в процесі координації діяльності людей, ефективному використанні матеріальних і фінансових ресурсів протягом усіх етапів реалізації проекту за допомогою сучасних управлінських методів й інструментів для досягнення поставлених цілей, а також у здійсненні комплексу взаємозалежних завдань, спрямованих на успішне виконання проекту. Основа механізму управління проектами полягає в ефективному управлінні цілями організації, що сприяє швидкому досягненню успіху в умовах конкуренції, дозволяє невідкладно реагувати на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, заощаджуючи час і фінансові ресурси [1, с. 16].

Автори Жигалкевич Ж.М. та Чухліб В.С. трактують управління проектами напрямом менеджменту, що охоплює сфери діяльності організації, де створення продукту або послуги є унікальним комплексом взаємопов'язаних дій, а також зазначають, що впровадження управління проектами на підприємствах та комплексне налаштування внутрішніх управлінських процесів можуть позитивно позначитись на розвитку економіки підприємства. Разом з тим, у зв'язку із недосконалістю моделей систем управління проектами та їх ризиками, на українських підприємствах проектне управління поки що не набуло широкого поширення. Відтак, постає питання щодо впровадження проектного менеджменту з урахуванням ризиків у рамках вітчизняних виробничих підприємств [2, с. 127].

Науковці Микитюк П.П., Брич В.Я., Микитюк Ю.І., Труш І.М. тлумачать управління проектом як це процес координації команди та ресурсів проекту з використанням специфічних методів, що забезпечують успішне завершення проекту та досягнення його цілей [3, с. 10].

Неприбутковими організаціями є добровільні формування громадян, які утворюються на основі вільного волевиявлення з метою вираження колективних інтересів, вирішення соціальних проблем та реалізації визначених статутних цілей [4, с. 29].

Податковий кодекс України встановлює перелік вимог, одночасне дотримання яких дозволяє організації функціонувати у статусі неприбуткової, серед яких:

- створення та реєстрація відповідно до норм законодавства, що регулює діяльність відповідних неприбуткових організацій;
- заборона розподілу в установчих документах прибутків серед засновників, учасників, працівників (крім оплати праці та нарахування єдиного соціального внеску), членів управлінських органів та пов'язаних осіб;
- визначення в установчих документах передачі активів одній або кільком відповідним організаціям чи іншим юридичним особам, які займаються недержавним пенсійним забезпеченням, або направлення залишків на рахунок бюджету в разі припинення діяльності юридичної особи (під час ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення);
- внесення до Реєстру неприбуткових установ та організацій [5; 6].

Неприбуткова організація є самостійним, незалежним суб'єктом господарювання, який володіє правами юридичної особи, веде діяльність відповідно до своїх статутних документів, має власний баланс, поточні банківські рахунки та печатку [7, с. 17].

Механізм краудфандингу (від англ. «crowdfunding», що сполучає два слова: «crowd» – натовп та «funding» – фінансування) полягає у співпраці всіх бажаних, які об'єднують наявні ресурси, зокрема фінансові, для підтримки певної ідеї або проекту. Необхідні кошти збираються через спеціалізовані краудфандингові платформи, які відрізняються публічністю, прозорістю та підзвітністю, що дозволяє стежити за тим, як витрачаються зібрані кошти [8, с. 131].

Краудфандинг є технологією соціального фінансування через мережу Інтернет [9, с. 28], суб'єктами якого є донори, що надають фінансову підтримку для реалізації конкретних проектів чи стартапів, а також реципієнти – ті, хто потребує фінансування. Процес збору коштів здійснюється через спеціалізовані онлайн-платформи, які дозволяють створити детальний опис проекту або потреби в фінансових

ресурсах та організовані для збору, обробки, зберігання та передачі великих обсягів інформації та фінансових коштів, що надходять від донорів [10].

Вважаємо, що краудфандинг є організованим процесом збору фінансових ресурсів від численних учасників (фінансових донорів) з метою підтримки конкретного проєкту чи ініціативи, що здійснюється через спеціалізовані онлайн-платформи.

Краудфандинг справедливо вважається одним із сучасних підходів в управлінні проєктами. Інноваційність такого підходу обумовлена низкою важливих аспектів, що відрізняють його від традиційних методів фінансування та управління в неприбутковому секторі. Одним із таких аспектів є те, що краудфандинг – це форма фінансування, яка базується на масовій участі громадськості. Такий механізм дозволяє об'єднувати ресурси численних індивідуальних донорів через онлайн-платформи, знижуючи при цьому залежність від великих інвесторів, грантів чи державного фінансування. Краудфандинг також забезпечує вищу прозорість та підзвітність у реалізації проєктів через відкритий доступ до інформації про етапи їх здійснення. Такий критерій дозволяє донорам слідкувати за використанням коштів та ефективністю загалом, а також сприяє підвищенню довіри між організаціями та їхньою аудиторією, що є важливим фактором у побудові тривалих і прозорих відносин. Краудфандинг також дозволяє неприбутковим організаціям випробовувати нові підходи до залучення коштів.

Процес безпосередньої реалізації краудфандингового проєкту неприбуткової організації включає кілька ключових етапів, кожен з яких має важливе значення для успішного залучення ресурсів та досягнення поставлених цілей (рис. 1). Ключовим для досягнення позитивного результату є дотримання чіткої стратегії та розуміння механізмів кожного етапу проєкту, серед яких варто виділити:

- планування та формулювання цілей проєкту, що передбачає чітке визначення мети проєкту, конкретних цілей, його соціальної значущості та очікувані результати. Важливим є також аналіз цільової аудиторії, яку планується залучити для підтримки ініціативи та визначення оптимальної суми фінансування;

- створення краудфандингової кампанії та вибір платформи. Обрана краудфандингова платформа повинна відповідати потребам проєкту та бути максимально зручною для цільової аудиторії. Одним із фундаментальних кроків даного етапу є створення та розробка самої кампанії: підготовка текстових та візуальних матеріалів з деталізованою презентацією проєкту, його мету, а також плану використання залучених коштів;

- запуск краудфандингової кампанії, що передбачає активне залучення донорів, використовуючи різноманітні канали комунікації, зокрема соціальні мережі, електронні розсилки та партнерські організації тощо. На етапі запуску краудфандингової кампанії на профільній платформі, до здійснення основного фінансування неприбуткова організація може оцінити інтерес до своєї ініціативи та відгуки потенційних донорів, що дозволить оперативно адаптувати проєкт відповідно до запитів. Стале інформування та обговорення проєкту, що включають, серед іншого, організацію оффлайн та онлайн заходів, є важливими чинниками ефективного залучення фінансування;

- моніторинг ходу реалізації проєкту та взаємодія з донорами. Протягом реалізації краудфандингової кампанії неприбуткова організація повинна здійснювати активний моніторинг процесу збору коштів, забезпечуючи регулярну оновлену інформацію про хід проєкту для донорів. Така взаємодія є важливою складовою процесу, що дозволяє вчасно здійснювати коригуючі кроки, включаючи необхідні зміни у стратегії та цілі; якщо це необхідно;

- завершення краудфандингової кампанії та використання зібраних коштів, що включає підбиття підсумків, оцінку досягнення поставлених цілей, гарантування належного використання зібраних коштів, а також забезпечення зворотного зв'язку із донорами та звітування про результати кампанії та реалізацію проєкту, що дозволить не лише показати ефективність використання ресурсів, а й утримати інтерес донорів для можливих майбутніх проєктів. Прозорість у використанні фінансів є критично важливою для збереження репутації неприбуткової організації та довіри донорів;

- оцінка результатів та аналіз ефективності, що здійснюється після завершення краудфандингового проєкту з метою визначення його ефекту з точки зору як фінансових, так і соціальних досягнень. Даний етап дозволяє не лише підвищити ефективність наступних кампаній, але й удосконалити стратегію управління проєктами в неприбутковій сфері.

Таким чином, реалізація краудфандингового проєкту неприбуткової організації є багатофакторним процесом, що вимагає чіткої стратегії, прозорості, активної взаємодії з донорами та постійного моніторингу результатів. Виконання кожного етапу та досягнення успіху проєкту загалом вимагає технічних знань, а також високих комунікаційних та управлінських навичок.



Рис. 1. Етапи реалізації успішного краудфіндингового проекту неприбуткової організації

Джерело: запропоновано авторами

Для успішної реалізації краудфіндингового проекту неприбуткової організації, на нашу думку, важливо дотримуватися низки основних принципів, кожен з яких має вирішальне значення для залучення необхідних ресурсів, підтримки довіри донорів та досягнення поставлених цілей, серед яких:

- прозорість, підзвітність та відкритість, що передбачають надання неприбутковою організацією чіткої, деталізованої та регулярно оновленої інформації щодо цілей проекту, плану використання коштів, фінансової звітності, а також про результати, яких вона прагне досягти. Важливою складовою є доступність та можливість слідкувати за реалізацією проекту на кожному етапі, що допомагає зміцнити довіру донорів до організації та її ініціатив;

- залучення та взаємодія, що передбачає активну взаємодію з потенційними донорами та іншими зацікавленими сторонами не тільки з метою залучення коштів, а також для формування активної підтримки у розвитку проекту, активного поширення інформації щодо нього тощо;

- чіткість цілей, що гарантує донорам чітке, зрозуміле, переконливе та мотивуюче розуміння щодо проблеми, яку вирішує ініціатива та її впливу на суспільство, а також її відповідність етичним та соціальним стандартам;

- ефективне використання ресурсів, що передбачає створення чіткого фінансового плану і надання подальших звітів про використання коштів після завершення кампанії сприяє, а також оптимальне планування витрат неприбуткових організацій, зокрема, на адміністративні потреби, рекламні кампанії, логістику та інші складові проекту. Разом з тим, важливим є спрямування внесків донорів безпосередньо на реалізацію проекту, а не на загальні адміністративні витрати;

- гнучкість та адаптивність, що, з метою максимізації ефективності кампанії і забезпечення досягнення поставлених цілей, визначають здатність швидко адаптуватись до змін, які можуть виникати в результаті впливу внутрішніх чи зовнішніх умов, коригуючи свої стратегії в процесі реалізації проекту;

- мотивація донорів і подяка, що є частиною комунікаційної стратегії та важливим елементом збереження та розвитку подальших партнерських відносин з донорами та реалізовано через різні форми подяки;

– використання сучасних технологій та інструментів комунікації з метою їх ефективного застосування для максимального охоплення потенційних донорів, підтримки кампанії, привернення уваги до проєкту та мотивації до участі в ньому (рис. 2).



Рис. 2. Ключові принципи успіху краудфандингового проєкту неприбуткової організації

Джерело: запропоновано авторами

Дотримання цих принципів дозволяє не тільки залучити очікувані фінансові ресурси для проєкту, а й створити стійку, довгострокову підтримку для ініціативи, яка може бути використана для майбутніх краудфандингових кампаній неприбуткових організацій. Крім того, ці принципи сприяють формуванню позитивного іміджу неприбуткової організації в очах громадськості та потенційних донорів.

Краудфандинг в Україні поступово набирає своєї популярності, але сьогодні ще не досяг того рівня розвитку, який спостерігається в країнах із більш розвиненими економіками. Однак, у останні роки спостерігається стійка тенденція до зростання кількості краудфандингових кампаній, що стосується як бізнес-ініціатив, так і соціальних проєктів, включаючи проєкти неприбуткових організацій. Успішними вітчизняними краудфандинговими платформи є «Спільнокошт», «Dobro.ua», «Моє місто», «Startera».

Висновки. Таким чином, краудфандинг є важливим інноваційним інструментом мобілізації ресурсів для неприбуткових організацій через масові пожертвування, знижуючи їх залежність від традиційних джерел фінансування. Успішне впровадження краудфандингу в управлінні проєктами неприбуткових організацій вимагає дотримання певних принципів, слідування чітким цілям та гнучкості у адаптації стратегії проєкту, а також підтримки постійного зворотного зв'язку з донорами. Дотримання цих кроків дозволить не тільки успішно залучити необхідні фінансові ресурси, але й створити стійку підтримку ініціативи, що може бути використана для майбутніх краудфандингових кампаній. Ці підходи сприятимуть формуванню довіри серед донорів і громадськості, що є важливим фактором для сталого розвитку соціальних ініціатив неприбуткових організацій. Сьогодні, вітчизняний краудфандинг ще не досяг рівня розвинених країн, однак спостерігається позитивна тенденція до зростання кількості таких кампаній, що демонструє великий потенціал для розвитку цієї практики у різних сферах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блага Н.В. Управління проєктами : навч. посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 152 с.
2. Жигалкевич Ж.М., Чухліб В.Є. Управління проєктами та їх ризиками: підходи та методи. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 6 (17). 2019. С. 126–130.

3. Микитюк П.П., Брич В.Я., Микитюк Ю.І., Труш І.М. Управління проектами: підручник для студ. вищ. навч. закл. Тернопіль, 2021. 416 с.
4. Гера С.С., Слюсаренко В.Є. Економічна стуність неприбуткових організацій, їх форми та види. *Збірник наукових статей випускників з фаху «Облік і оподаткування»*. 2021. Випуск 11. С. 28–34.
5. Податковий кодекс України: Закон України від 19.05.2011 р. No 3393-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n10610>
6. Остап'юк Н.А., Примаченко О.Д. Законодавче регулювання діяльності неприбуткових організацій як основа організації бухгалтерського обліку. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62.
7. Волошина Т.О. Особливості організації обліку неприбуткових організацій. *Управління розвитком*. 2013. № 17. С. 17–19.
8. Тищенко В. В. Краудфандинг як фінансовий інструмент реалізації інвестиційних проектів. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. С. 130–138.
9. Марченко О.С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види. *Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого"*. Серія : Економічна теорія та право. 2013. № 4. С. 26–35.
10. Теслюк С.А., Матвійчук Н.М., Демчук Н.В. Краудфандинг як сучасний спосіб фінансування: проблеми та перспективи його розвитку в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37.

REFERENCES:

1. Blaha N. V. (2021) *Upravlinnia proiektamy : navch. Posibnyk [Project Management: Textbook]*. Lviv: Lvivskiy derzhavnyi universytet vnutrishnikh sprav, 152 p. (in Ukrainian)
2. Zhyhalkevych Zh. M., Chukhlib V. Ye. (2019) *Upravlinnia proektamy ta yikh ryzykamy: pidkhody ta metody [Project management and its risks: approaches and methods]*. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk*, is. 6 (17), pp. 126–130. (in Ukrainian)
3. Mykytiuk P. P., Brych V. Ya., Mykytiuk Yu. I., Trush I. M. (2021) *Upravlinnia proektamy: pidruchnyk dlia stud. vyshch. navch. zakl. [Project Management: Textbook for students of higher education institutions]*. Ternopil, 416 p. (in Ukrainian)
4. Hera S. S., Sliusarenko V. Ye. (2021) *Ekonomichna stunist neprybutkovykh orhanizatsii, yikh formy ta vydy [Economic viability of non-profit organizations, their forms and types]*. *Zbirnyk naukovykh statei vypuskniv z fakhu «Oblik i opodatkuвання»*, is. 11, pp. 28–34. (in Ukrainian)
5. *Podatkovy kodeks Ukrayiny [Tax Code of Ukraine]* (2010). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Ostapiuk N. A., Prymachenko O. D. (2024) *Zakonodavche rehuliuвання diialnosti neprybutkovykh orhanizatsii yak osnova orhanizatsii bukhalterskoho obliku [Legislative regulation of the activities of non-profit organizations as the basis for organizing accounting]*. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 62. (in Ukrainian)
7. Voloshyna T. O. (2013) *Osoblyvosti orhanizatsii obliku neprybutkovykh orhanizatsii [Peculiarities of accounting organization of non-profit organizations]*. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 17, pp. 17–19. (in Ukrainian)
8. Tyshchenko V. V. (2019) *Kraudfandinh yak finansovy instrument realizatsii investytsiinykh proektiv [Crowdfunding as a financial instrument for the implementation of investment projects]*. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadskoho. Seriya: Ekonomika i upravlinnia*, pp. 130–138. (in Ukrainian)
9. Marchenko O. S. (2013) *Kraudfandynh: sotsialno-ekonomichnyi zmist ta vydy [Crowdfunding: socio-economic content and types]*. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho"*. *Seriia : Ekonomichna teoriia ta pravo*, no. 4, pp. 26–35. (in Ukrainian)
10. Tesliuk S. A., Matviichuk N. M., Demchuk N. V. (2022) *Kraudfandynh yak suchasnyi sposib finansuvannia: problemy ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini [Crowdfunding as a modern method of financing: problems and prospects for its development in Ukraine]*. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 37. (in Ukrainian)

УДК 336.7

JEL D25

Горват Тетяна Юрїївна, доктор філософії у галузі управління та адміністрування, Карпатський університет імені Августина Волошина. **Митровка Євген Васильович**, здобувач освітнього ступеня «магістр», Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет». **Ефективний підхід в управлінні проектами у неприбутковому секторі через краудфандинг.**

Статтю присвячено дослідженню краудфандингу як інноваційного інструменту управління проектами неприбуткових організацій. З'ясовано, що краудфандинг є ефективним механізмом фінансування, який дозволяє мобілізувати ресурси через онлайн-платформи за допомогою масових пожертвувань, сприяючи при цьому зниженню залежності неприбуткових організацій від традиційних джерел фінансування. Висвітлено ключові етапи реалізації краудфандингових проектів, слідування яким дозволить забезпечити успішне залучення фінансування, ефективну взаємодію та сталих взаємин з донорами, а також подальшу оптимізацію ресурсів для досягнення поставлених цілей. Окреслено принципи, дотримання яких є важливим для успішного проведення краудфандингових кампаній. Проаналізовано вплив краудфандингу на розвиток

неприбуткових організацій в умовах обмежених ресурсів і нестабільного фінансування. Акцентовано на поступово зростаючій популярності краудфандингу в Україні та необхідності подальшого розвитку.

Ключові слова: неприбуткова організація, краудфандинг, краудфандинговий проєкт, краудфандингова кампанія, фінансування, онлайн-платформи.

UDC 336.7

JEL D25

Tetiana Horvat, PhD in Management and Administration, Augustyn Voloshyn Carpathian University. **Yevhen Mytrovka**, Master Student, State University "Uzhhorod National University". **An effective approach to project management in the non-profit sector through crowdfunding.**

The article is devoted to an innovative approach in project management in the non-profit sector using crowdfunding. The essence and foundations of the project management mechanism, as well as the content and purpose of the functioning of non-profit organizations, have been defined. The growing relevance of crowdfunding as a financing mechanism, especially in the context of limited resources, high competition and the need for sustainable development of non-profit organizations, has been investigated. The important role of crowdfunding in mobilizing financial resources through online platforms, emphasizing transparency, public involvement and the development of trust between donors and recipients, has been emphasized. Key stages and principles for the successful implementation of crowdfunding projects in non-profit organizations have been proposed. Adherence to these principles will help non-profit organizations create long-term support for their initiatives. The concept and role of non-profit organizations in solving social issues has been highlighted. The essence of crowdfunding as a technology of social financing, which provides greater transparency, reduces dependence on large investors and state funding, and is based on mass participation, has been determined. Strategic internal and external communication using modern tools, transparency, flexibility, monitoring of the crowdfunding project at all stages of its implementation, feedback, reporting and adaptation of the project to the needs of donors, targeted, rational and effective use of collected funds are crucial in achieving the success of a crowdfunding project of non-profit organizations. Particular attention has been paid to the significance of building trust among stakeholders and the importance of regular communication to ensure accountability. The practical application of these principles is crucial for establishing sustainable partnerships with donors and supporters. The gradual popularization of crowdfunding in Ukraine and the functioning of some platforms, however, the lack of proper development in this sector, which is observed in more developed economies, has been noted. The article identifies the high significance of expanding the use of crowdfunding in Ukraine, emphasizing the potential of this tool for stimulating social and economic change.

Keywords: non-profit organization, crowdfunding, crowdfunding project, crowdfunding campaign, financing, online platforms.